EcoSmartLiving
LANKA VENTURE SOLUTIONS

Инвестиционно-консалтинговая компания
Lanka Venture Solutions (PVT) LTD

- Инвестиционный и бизнес консалтинг.
- Строительство и управление объектами в сфере туризма.
- Цифровая платформа для продажи чая.

EcoSmartLiving
LANKA VENTURE SOLUTIONS

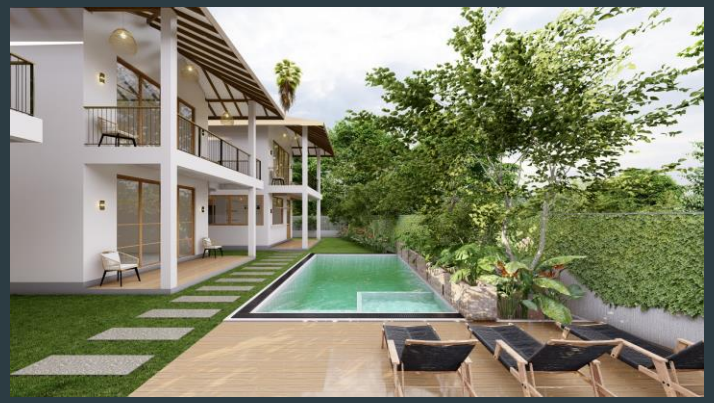
Проект
Relax Bungalow & Spa

Инвестиции в строительство трех двух-этажных бунгало и бассейна в шаговой доступности от Индийского океана (2 бунгало на 4 номера и 1 бунгало для спа и открытой кухни)

EcoSmartLiving
LANKA VENTURE SOLUTIONS

Реализация проекта Relax Bungalow & Spa

решает проблему недостатка экологичных, уединённых и современных мест размещения, которые сочетают комфорт, природу и безопасность



Спрос и рынок

№	Кто наша целевая аудитория?	Почему придут именно к нам?
1	**Экотуристы**	Ищут экологичные и уединённые места для отдыха, где можно насладиться природой без вреда для окружающей среды. Бунгало с солнечными панелями и устойчивыми системами идеально соответствуют их ценностям.
2	**Wellness-туристы**	Интересуются йогой, медитацией и восстановлением сил в спокойной обстановке. Зона для йоги и природное окружение привлекают эту аудиторию.
3	**Пары и молодожёны**	Желают романтического и уединённого отдыха в живописной местности с современными удобствами, такими как летний душ и открытая кухня.
4	**Цифровые кочевники**	Нуждаются в комфортных условиях с Wi-Fi для удалённой работы в сочетании с вдохновляющей природной средой для отдыха и перезагрузки.
5	**Иностранные туристы**	Стремятся к аутентичному опыту Шри-Ланки, включая местную культуру и природу, с комфортом, обеспечиваемым современной инфраструктурой.
6	**Группы друзей**	Хотят провести время вместе в уникальной обстановке с общими зонами, такими как бассейн и летняя кухня, для совместного отдыха и развлечений.

Спрос и рынок

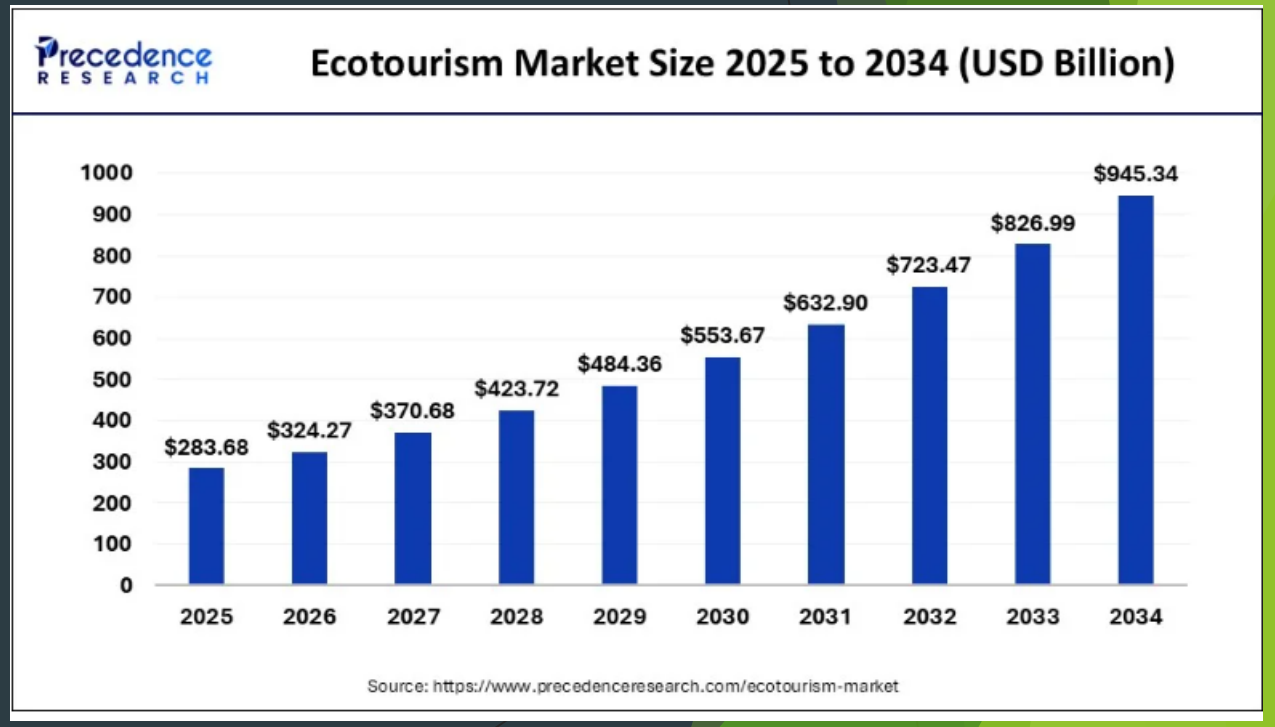
Как удовлетворяется спрос сейчас ?

№	Что предлагается	Кто предоставляет услуги
1	**Эко-лоджи в джунглях**: проживание в шале или бунгало, встроенных в природную среду, с использованием местных материалов, солнечной энергии и минимальным воздействием на окружающую среду.	Rainforest Ecolodge
2	**Тентовые лагеря и глэмпинг**: люксовые палатки с удобствами (ванная, спальня, веранда) для сафари в национальных парках, таких как Яла и Удавалаве.	Eco Team Sri Lanka (Mahoora Elite)
3	**Эко-отели на побережье**: бутик-отели с экологичными практиками, такими как использование солнечной энергии, переработка отходов и местные продукты.	Uga Escapes
4	**Эко-ретриты в горах**: размещение в чайных плантациях с акцентом на wellness и устойчивое развитие.	Madulkelle Tea & Eco Lodge
5	**Деревенские эко-лоджи**: проживание в сельской местности с погружением в местную культуру и поддержкой местных сообществ.	Kuwera Eco Lodge
6	**Глэмпинг на пляже**: эко-палатки на пляжах, таких как Калпития, с возможностью наблюдения за дельфинами и кайтинга.	Kodev

Спрос и рынок

Размер мирового рынка экотуризма и прогноз его роста

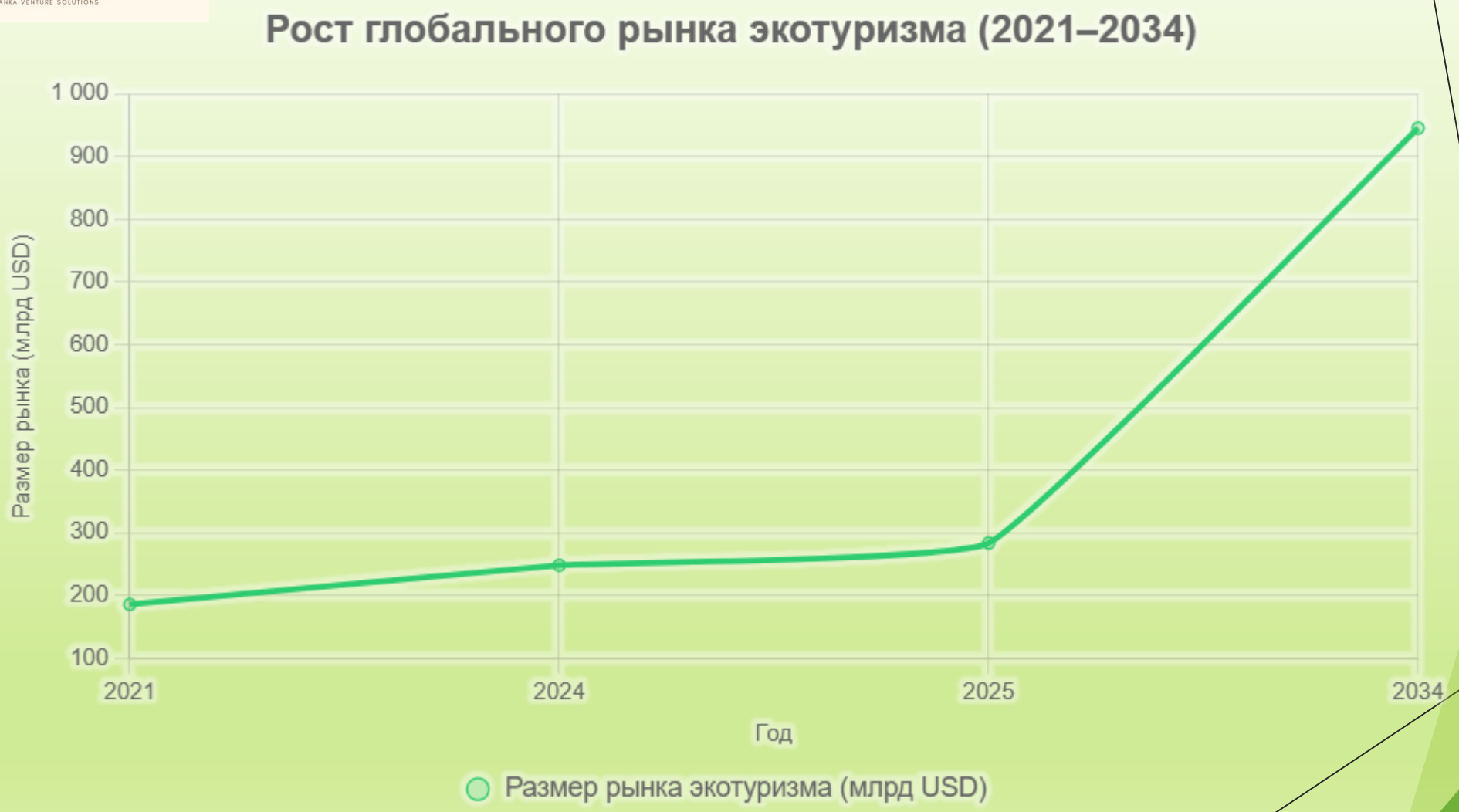
Год	Размер рынка (млрд. $)	Источник
2021	185,87	Grand View Research
2024	248,17	Precedence Research
2025	283,68	
2034	945,34	



CAGR* в диапазоне от 14.31% до 15.2% в период с 2025 по 2034 гг.

*совокупный среднегодовой темп роста

Спрос и рынок



Источник данных:
- Ecotourism as a Growth Engine in Sri Lanka
- Ecotourism as a Growing Niche Market

Спрос и рынок

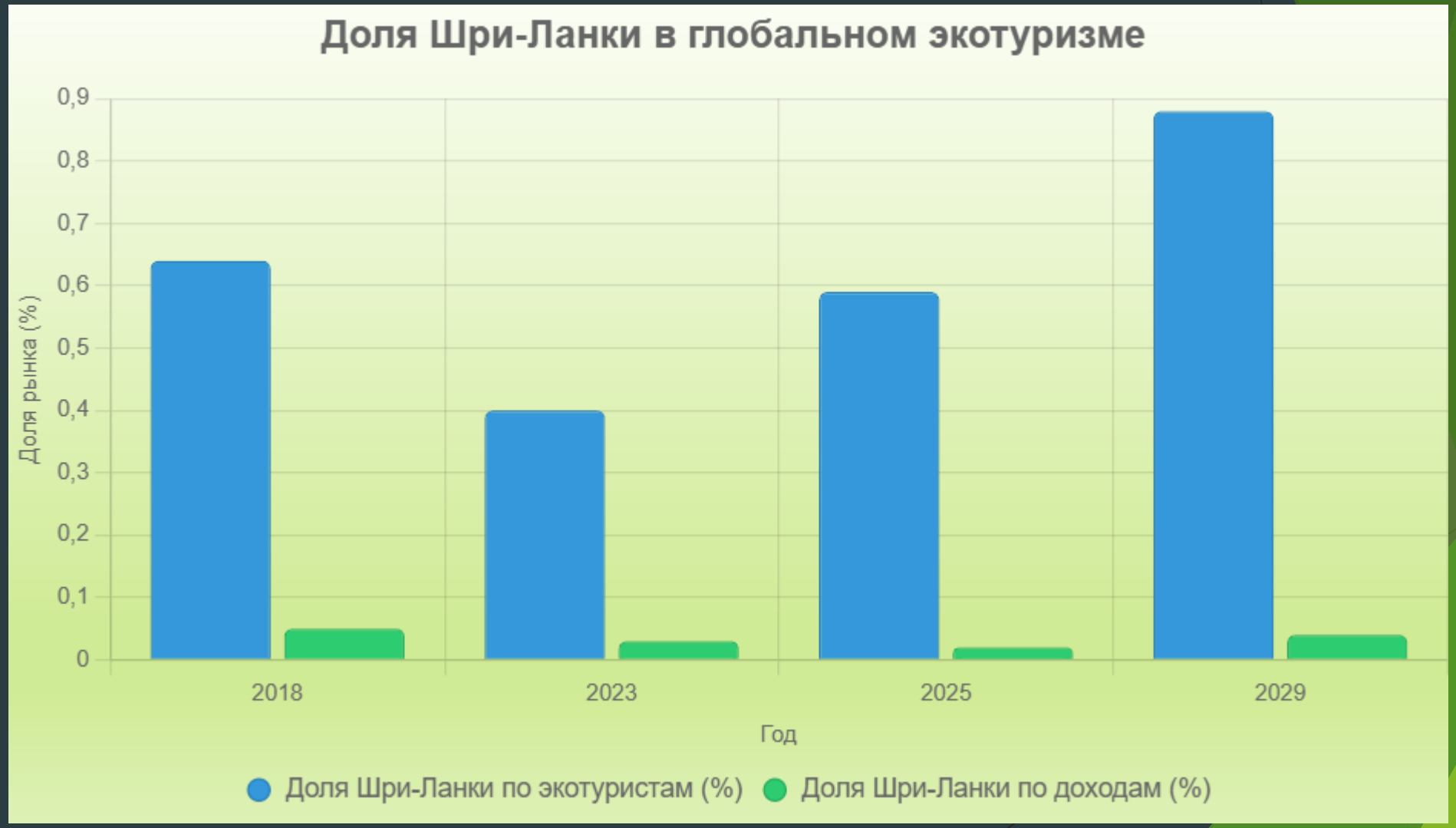
Динамика ряда показателей туристической отрасли Шри-Ланки

Год	Число туристов (млн. чел)	Доход от туризма (млн.$)	Экотуристы (млн. чел)	Доля экотуризма в общем туризме
2018	2.39	4381	~0.94	~39.2%
2023	1.49	2070	~0.58	~39.2%
2025*	3.00	~3735	1.18	~39.2%
2029*	4.00	~6227	~1.76	~44%

*указаны прогнозные значения

ИСТОЧНИК ДАННЫХ:
- Sri Lanka Tourism Development Authority Statistics
- Sri Lanka Travel & Tourism Market Forecast
- Global Ecotourism Market Report 2025

Спрос и рынок



Источник данных:
- Ecotourism and Conservation in Sri Lanka

Решение Relax Bungalow & Spa №1

Уникальное расположение и дизайн

Что мы делаем	Почему это работает	Результат
1. Три эко-бунгало. 2. Расположение в живописной зоне джунглей. 3. Полное уединение и погружение в природу. 4. Идеальные условия для спокойствия и гармонии. 5. Шаговая доступность до океана и инфраструктуры.	1. Привлекает две растущие аудитории — экотуристов, которые хотят минимизировать свой экологический след, и wellness-туристов, ценящих отдых с элементами оздоровления (например, йога-зона и бассейн). 2. Дизайн бунгало сочетает современный комфорт с естественной эстетикой джунглей. 3. Создание уникального опыта, недоступного в стандартных отелях.	Уникальная возможность отдохнуть в месте, где природа и комфорт сливаются воедино, что выделяет Relax Bungalow & Spa на фоне переполненных курортов и типичных гостиниц.

Решение Relax Bungalow & Spa №2

Экологичность и энергоэффективность

Что мы делаем	Почему это работает	Результат
1. Оснащаем солнечными панелями для энергоснабжения. 2. Применяем экологически чистые материалы при строительстве. 3. Используем систему управления отходами. 4. Минимизируем воздействие на окружающую среду. 5. Снижаем эксплуатационные расходы.	1. Экологичность — не просто тренд, а важный фактор выбора для современных путешественников. 2. Туристы всё чаще ищут места, которые соответствуют их ценностям устойчивости. 3. Энергоэффективные решения снижают затраты на содержание, что повышает рентабельность проекта для инвесторов.	1. Привлекаем экологически осознанную аудиторию. 2. Обеспечиваем экономическую выгоду. 3. Двойное преимущество делает проект конкурентоспособным и устойчивым в долгосрочной перспективе.

Решение Relax Bungalow & Spa №3

Управление «под ключ»

Что мы делаем	Почему это работает	Результат
1. Полный цикл сопровождения — от строительства бунгало до их управления, включая маркетинг, бронирование и юридическую поддержку. 2. Владельцы получают пассивный доход без необходимости вникать в операционные детали.	1. Инвесторы ищут надёжные и простые способы вложений. 2. Наша модель управления инвестиционным капиталом обеспечивает успех и безопасность, минимизируя риски и временные затраты. 3. Поддержка со стороны Правительства Шри-Ланки и муниципальных властей.	1. Инвестиции в Relax Bungalow & Spa становятся привлекательным активом с устойчивым ростом его капитализации. 2. Стабильный доход с минимальным участием владельца-инвестора. 3. Эффективное управление недвижимостью с учетом местных особенностей.

Конкурентные преимущества

Параметр	Наше преимущество	Недостаток конкурентов	Ценность для инвестора
ROI	Высокая рентабельность за счёт премиальных цен и низких затрат	Низкая рентабельность из-за высоких затрат	Высокая доходность
Управление рисками	Диверсифицированные источники дохода	Зависимость от одного типа туризма	Снижение финансовых рисков
Устойчивость	Сертифицированные эко-практики	Отсутствие сертификации или лицензий	Привлечение эко-ориентированных клиентов
Спрос на рынке	Ориентация на растущую нишу эко-туризма	Недостаточное внимание к эко-туризму	Обеспечение стабильного потока клиентов
Операционная эффективность	Технологичное управление	Устаревшие методы управления	Повышение прибыльности
Соответствие законодательству	Сильная юридическая команда	История юридических проблем	Избежание юридических рисков
УТП (Уникальное торговое предложение)	Сочетание роскоши и устойчивости в уникальном месте	Предложение либо роскоши, либо устойчивости	Привлечение премиальных клиентов

БИЗНЕС МОДЕЛЬ

Как проект будет зарабатывать деньги ?*

Параметр	Модель	Ожидания	Почему работает
Аренда бунгало	Посуточная аренда 3 эко-бунгало туристам через платформы (Booking.com, Airbnb, сайт, соц.сети) и прямые бронирования.	Средняя цена $150/ночь, заполняемость от 70% (268 дней/год), годовой доход ~$169,000 ($42,000/1 номер/год).	Высокий спрос на эко-туризм в Шри-Ланке (прогноз ~1.18 млн экотуристов в 2025 году).
Дополнительные услуги	Йога-ретриты, экскурсии, спа, местная и европейские кухни, бар, продажа сувениров, сёрфинг.	Доход от $50/гость за услугу, 50% гостей пользуются, ~$20,000/год.	Wellness-туризм растёт, туристы ищут уникальные впечатления.
Управленческая комиссия	Управляющая компания берёт 20% от дохода за маркетинг, бронирование и обслуживание.	~$42,000/1номер/год от аренды покрывает затраты, обеспечивая инвесторам чистый доход.	Пассивная модель привлекательна для инвесторов без опыта в сфере туризма.

*Указаны показатели реального сценария развития проекта

БИЗНЕС МОДЕЛЬ

Как проект будет зарабатывать деньги ?

Источник дохода	Годовой доход (USD)	Доля (%)
Аренда номера	169 000	89 %
Дополнительные услуги	20 000	11 %
Итого	**189 000**	**100 %**

Доход ~ +44% к 2029 году с 1.76 млн экотуристов

Доли дохода

Ключевые преимущества:

1. **Пассивный доход:** инвесторы получают ~$28,800*/бунгало после вычета комиссии и административных расходов (ROI от ~ 10%).

2. **Растущий рынок:** экотуризм Шри-Ланки растёт (CAGR ~ 10 % до 2029 года).

3. **Низкие затраты:** солнечные панели и эко-системы снижают эксплуатационные расходы на 20–30%.

*расчет указан для реального сценария развития проекта

Маркетинг и продажи

Как о нас узнают?

Онлайн-платформы бронирования:

- Размещение на Booking.com, Airbnb, Expedia с высокими рейтингами.
- SEO-оптимизация для запросов «эко-бунгало Шри-Ланка» и «йога-ретрит».

Социальные сети и контент-маркетинг:

- Instagram и Pinterest: визуалы джунглей, бунгало и йога-сессий.
- YouTube, VK-video: видео-туры и отзывы гостей.
- Коллаборации с эко-блогерами и travel-инфлюенсерами.

Туристические агентства и партнёрства:

- Сотрудничество с эко-турагентствами в Европе, США и Азии.
- Участие в выставках (например, Arabian Travel Market 2025).

Прямой маркетинг:

- Email-рассылки для wellness- и эко-сообществ.
- Ретаргетинг для посетителей сайта проекта.

Местная реклама:

- Продвижение через туроператоров, работающих на Шри-Ланки и местные СМИ.

Маркетинг и продажи

Почему нами заинтересуются?

Уникальный опыт:

- Уединённые эко-бунгало в джунглях с бассейном, йога-зоной, европейской и местной кухней + пешая доступность до океана.
- Ориентация на экотуризм и wellness (рынок ~$283.68 млрд в 2025).

Экологичность:

- Солнечные панели, эко-материалы и системы переработки привлекают осознанных туристов.

Комфорт и удобства:

- Wi-Fi (Starlink), кондиционеры, летний душ для пар, семей и цифровых кочевников.

Высокая ценность:

- Цена $150/ночь за премиум-эко-опыт является конкурентной в сегменте.

Доверие и репутация:

- Прозрачное управление Lanka Venture Solutions, отзывы и сертификации.

Маркетинг и продажи

Как устроен процесс продаж?

Привлечение гостей → Бронирование → Подтверждение и подготовка → Пребывание и обслуживание → Обратная связь и лояльность

1. Привлечение гостей.

- Каналы: Booking.com, Airbnb, TripAdvisor, соцсети (Instagram, Pinterest), сайт проекта.
- Действия: SEO для «эко-бунгало Шри-Ланка», таргетированная реклама, коллаборации с эко- и wellness-блогерами.

2. Бронирование.

- Онлайн-система на сайте и платформах с мгновенным подтверждением.
- Пакеты: стандартное проживание ($150/ночь), wellness-ретриты (от $200/ночь с йогой).

3. Подтверждение и подготовка:

- Автоматические email-подтверждения с деталями (чек-ин, трансфер, Wi-Fi).
- Персонализация: опрос предпочтений (еда, экскурсии) до заезда.

4. Пребывание и обслуживание:

- Отельный сервис: ежедневная уборка, консьерж, открытая кухня с местной едой, индивидуальные шезлонги на пляже Морагалла.
- Доп. услуги: йога (от $20/сессия), экскурсии (от $50/гость), спа (от $50/услуга), бар у бассейна.

5. Обратная связь и лояльность:

- Запрос отзывов на платформах и соц. сетях после выезда.
- Программа лояльности: скидки до 10% на повторные бронирования.

Маркетинг и продажи

Сильные и слабые стороны конкурентов

Конкурент	Сильные стороны	Слабые стороны
Rainforest Ecolodge	- Эффективное использование онлайн-платформ (Booking.com, TripAdvisor) с высокими рейтингами. - Сильный бренд, связанный с биоразнообразием Синхараджи. - Активное продвижение через эко-турагентства.	- Ограниченный охват в соцсетях (низкая активность в Instagram). - Высокие цены ($200+/ночь) отпугивают бюджетных экотуристов. - Слабая персонализация услуг.
Mahoora Elite	- Уникальное предложение сафари-глэмпинга с маркетингом через туроператоров. - Высокая лояльность клиентов благодаря экскурсиям. - Эко-сертификации повышают доверие.	- Ограниченная целевая аудитория (преимущественно сафари-туристы). - Минимальная активность в digital-каналах. - Сложности с масштабированием из-за локации.
Uga Bay by Uga Escapes	- Сильная репутация бренда Uga Escapes в премиум-сегменте. - Активное продвижение через международные выставки. - Качественный сайт с SEO-оптимизацией.	- Сфокусированы на пляжном отдыхе, а не на джунглях. - Высокая стоимость ($250+/ночь) снижает доступность. - Ограниченные эко-инициативы (риск гринвошинга).
Madulkelle Tea & Eco Lodge	- Сильный визуальный контент в соцсетях (Instagram, Pinterest). - Привлечение wellness-туристов через йога-ретриты. - Уникальное расположение на чайных плантациях.	- Ограниченная интеграция с онлайн-платформами бронирования. - Высокие затраты на маркетинг снижают рентабельность. - Слабая персонализация предложений.
Kuwera Eco Lodge	- Локальная аутентичность, интеграция с деревенской культурой. - Низкие цены ($80–$120/ночь) привлекают бюджетных туристов. - Прямое сотрудничество с местными сообществами.	- Слабая цифровая стратегия (устаревший сайт, низкая активность в соцсетях). - Ограниченный охват международной аудитории. - Недостаток премиум-удобств.
Kodev	- Активное продвижение через Instagram и коллаборации с инфлюенсерами. - Привлечение активных туристов (кайтинг, наблюдение за дельфинами). - Гибкие пакеты услуг.	- Ориентация только на пляжный глэмпинг, а не на джунгли. - Ограниченная узнаваемость бренда за пределами Калпитии. - Слабая юридическая прозрачность для инвесторов.
Banyan Camp	- Уникальная концепция «без Wi-Fi» для полного погружения в природу. - Эффективное использование локальных ресурсов в маркетинге. - Привлечение ниши эко-энтузиастов.	- Отсутствие Wi-Fi отпугивает цифровых кочевников и семьи. - Ограниченные каналы продвижения (преимущественно локальные). - Низкая масштабируемость из-за удалённой локации.

Маркетинг и продажи

Как мы дифференцируемся?

Параметр	Комментарии
Уникальная концепция	эко-бунгало в джунглях, сочетающие уединение, экологичность и премиум-комфорт (Wi-Fi, кондиционеры, летний душ) + шаговая доступность до океана и пляжа Морагалла.
Целостный эко-опыт	солнечные панели, эко-материалы и системы переработки отходов, сертифицированные по международным стандартам.
Wellness-фокус	специализированная йога-зона и ретриты, ориентированные на растущий рынок wellness-туризма (~$283.68 млрд.$ в 2025).
Пассивный доход для инвесторов	полное управление «под ключ» (маркетинг, бронирование, обслуживание), минимизирующее усилия владельцев.
Оптимальная цена	150/ночь, балансирующая доступность и премиум-опыт, в отличие от конкурентов ($200+/ночь).

Гипотезы, прогнозы и метрики успеха

Этапы развития проекта и метрики успеха

1. Этап подготовки и строительства (0–12 месяцев)

Описание: *проектирование, получение разрешений, строительство 3 эко-бунгало и инфраструктуры (бассейн, йога-зона, хозяйственные помещения, озеленение, благоустройство).*

Метрики успеха:

- ***Процент завершения строительства***: *25% (фундамент), 50% (каркас), 75% (отделка), 100% (готовность к эксплуатации).*
- ***Соблюдение бюджета***: *отклонение не более ±2% от плановой стоимости ($650,000 за 3 бунгало с бассейном и всей инфраструктурой «под ключ»).*
- ***Соблюдение сроков***: *завершение в течение 12 месяцев с начала работ.*
- ***Экологическая сертификация***: *получение сертификата устойчивости (например, LEED, ISO 14001 или локального эквивалента).*

Ценность для проекта: *своевременное и качественное строительство обеспечивает запуск проекта в срок, минимизируя риски для инвесторов.*

Гипотезы, прогнозы и метрики успеха

Этапы развития проекта и метрики успеха

2. Этап запуска и маркетинга (12-18 месяцев)

Описание: *запуск бронирований, маркетинговая кампания (Booking.com, Airbnb, соцсети), привлечение первых гостей.*

Метрики успеха:

- ***Предзаказы***: *100+ ночей забронировано до официального открытия.*
- ***Средняя цена за ночь***: *$120–$150 в первый месяц.*
- ***Рейтинг на платформах***: *средний рейтинг ≥4.5/5 на Booking.com/Airbnb.*
- ***Охват в соцсетях***: *10,000+ просмотров контента в Instagram/Pinterest в первые 3 месяца.*

Ценность для проекта: *высокий спрос и положительные отзывы подтверждают привлекательность проекта для туристов, обеспечивая доход.*

Гипотезы, прогнозы и метрики успеха

Этапы развития проекта и метрики успеха

3. Этап роста (18-36 месяцев)

Описание: *увеличение заполняемости, расширение услуг (йога-ретриты, экскурсии), укрепление бренда.*

Метрики успеха:

- ***Заполняемость***: *рост с 50% до 70% в течение 2 лет.*
- ***Дополнительные услуги***: *доход от йога-ретритов и экскурсий ≥$20,000/год.*
- ***Повторные бронирования***: *≥20% гостей возвращаются или рекомендуют.*
- ***ROI для инвесторов***: *чистый доход ≥$28,800/номер/год после комиссии (20%) и административных расходов.*

Ценность для проекта: *стабильный рост заполняемости и доходов подтверждает устойчивость бизнес-модели.*

Гипотезы, прогнозы и метрики успеха

Этапы развития проекта и метрики успеха

4.Этап зрелости (36+ месяцев)

Описание: *достижение стабильной заполняемости, оптимизация операций, масштабирование (например, реализация аналогичного проекта на соседних участках или проекта с новой концепцией).*

Метрики успеха:

- ***Стабильная заполняемость***: *≥70% в среднем (268 ночей/год для 4 номеров).*
- ***Чистый годовой доход***: *≥$115,200 для комплекса ($28,800/номер).*
- ***Удовлетворенность инвесторов***: *≥90% положительных отзывов через опросы.*
- ***Расширение бренда***: *запуск ≥1 нового проекта или доп. услуг.*

Ценность для проекта: *стабильность и потенциал масштабирования обеспечивают долгосрочную доходность и рост капитализации.*

Гипотезы, прогнозы и метрики успеха

Прогнозы по сценариям*

Сценарий	Условие	Результат	Метрика успеха	Почему реально?
Консервативный (умеренный)	Если строительство задерживается на 2 месяца из-за логистики или погоды, а маркетинг привлекает только локальных и бюджетных туристов в первый год.	- Запуск в 14 месяц, заполняемость 50% (182 ночи/год), средняя цена $120/ночь. - Годовой доход: $87,360 ($21,840/бунгало), чистый доход после комиссии (20%) и административных расходов: $12,472/бунгало. - ROI: ~ 8%.	Заполняемость ≥50% в первый год, отзывы ≥4.0/5.	Задержки и ограниченный маркетинг снижают заполняемость и цену, но спрос на экотуризм (~1.18 млн экотуристов в 2025) обеспечивает базовый доход.
Реальный (базовый)	Если строительство завершается в срок (12 месяцев), а маркетинг охватывает международных экотуристов через Booking.com и соцсети.	- Запуск в 12 месяц, заполняемость от 50% (182 ночи/год), средняя цена $150/ночь. - Годовой доход: $109,200 ($27,300/бунгало), чистый доход после комиссии (20%) и операционных расходов: ~$16,840/бунгало. - ROI: ~10%.	Заполняемость ≥50% в первый год, отзывы ≥4.5/5.	Средние рыночные показатели (заполняемость 70–80% для эко-лоджей в Шри-Ланке) и эффективный маркетинг обеспечивают стабильный спрос.
Оптимистичный (прогрессивный)	Если строительство завершается на 1 месяц раньше, а агрессивный маркетинг (инфлюенсеры, туроператоры) привлекает премиум-аудиторию.	- Запуск в 11 месяц, заполняемость от 50% (182 ночи/год), средняя цена $180/ночь. - Годовой доход: $131,040 ($32,760/бунгало), чистый доход после комиссии (20%) и операционных расходов: $21,208/бунгало. ROI: ~13%.	Заполняемость ≥50% в первый год, отзывы ≥4.8/5.	Ранний запуск и таргетированный маркетинг на премиум-аудиторию (например, wellness-туристы из Европы) обеспечивают высокий спрос и цену.

*расчеты указаны по 2026 году и без учета дохода от доп. услуг

Гипотезы, прогнозы и метрики успеха

Финансовые метрики в разрезе сценариев*

Сценарий	Год	Заполняе-мость (% в ночах)	Цена / ночь**	Валовой доход / комплекс (USD)	NOI (Чистая прибыль /комплекс (USD)	Доход / номер (USD)	Чистая прибыль / номер (USD)	ROI в %	Накопленный NOI, $	Срок окупае-мости (годы)	NPV к году, (USD)	IRR к году, %	DCF (USD)
Консервативный	2026	49.86% (182)	$120	87,360	49,888	21,840	12,472	7.68%	49,888	~ 8 лет (без учета стои-мости объекта)	-605,457	-92.32	44,543
	2027	52.47% (191,5)	$123,60	94,678	55,742	23,669	13,936	16.25%	105,630		-561,019	-66.63	44,437
	2028	55.07% (201)	$127,31	102,357	61,886	25,589	15,471	25.77%	167,516		-516,970	-45.11	44,049
	2029	57.67% (210,5)	$131,13	110,411	68,329	27,603	17,082	36.28%	235,845		-473,46	-30.00	43,424
	2030	60,28% (220)	$135,06	118,853	75,082	29,713	18,771	47.83%	310,927		-430,942	-19.45	42,603
	2031	62,87% (229,5)	$139,11	127,703	82,162	31,926	20,541	60.47%	393,089		-389,316	-11.91	41,626
	2032	65,48% (239)	$143,29	136,985	89,588	34,246	22,397	74.26%	482,677		-348,791	-6.39	40,525

*расчеты указаны без учета дохода от доп. услуг и при ставке дисконтирования = 12%
**инфляция в цене за ночь = 3% в год

Гипотезы, прогнозы и метрики успеха

Финансовые метрики в разрезе сценариев*

Сценарий	Год	Заполняе-мость (% в ночах)	Цена / ночь**	Валовой доход / комплекс (USD)	NOI (Чистая прибыль /комплекс (USD)	Доход / номер (USD)	Чистая прибыль / номер (USD)	ROI в %	Накопленный NOI, $	Срок окупае-мости (годы)	NPV к году, (USD)	IRR к году, %	DCF (USD)
Реалистичный	2026	49.86% (182)	$150	109,200	67,360	27,300	16,840	10.36%	67,360	~5.0 лет (без учета стои-мости объек-та)	-589,857	-89.64	60,143
	2027	73,51% (268,3)	$157,50	169,029	115,223	42,257	28,806	28.09%	182,583		-498,001	-52.40	91,855
	2028	77,15% (281,6)	$165,38	186,284	129,027	46,571	32,257	47.94%	311,610		-406,162	-27.47	91,839
	2029	80,78% (294,8)	$173,65	204,768	143,814	51,192	35,954	70.07%	455,424		-314,766	-11.79	91,397
	2030	84,39% (308)	$182,33	224,630	159,704	56,158	39,926	94.64%	615,128		-224,145	-1.63	90,621
	2031	88,03% (321,3)	$191,45	246,051	176,841	61,513	44,210	121.84%	791,969		-134,552	5.23	89,593
	2032	91,64% (334,5)	$201,02	268,965	195,172	67,241	48,793	151.87%	987,141		-46,266	10.03	88,286

* расчеты указаны без учета дохода от доп. услуг и при ставке дисконтирования = 12%
**инфляция в цене за ночь = 5% в год

Гипотезы, прогнозы и метрики успеха

Финансовые метрики в разрезе сценариев*

Сценарий	Год	Заполняе-мость (% в ночах)	Цена / ночь**	Валовой доход / комплекс (USD)	NOI (Чистая прибыль /комплекс (USD)	Доход / номер (USD)	Чистая прибыль / номер (USD)	ROI в %	Накопленный NOI, $	Срок окупае-мости (годы)	NPV к году, (USD)	IRR к году, %	DCF (USD)
Оптимистичный	2026	49.86% (182)	$180	131,040	84,832	32,760	21,208	13.05%	84,832	менее 4 лет (без учета стои-мости объек-та)	-574,257	-86.95	75,743
	2027	88.58% (323.3)	$192,60	249,070	179,256	62,268	44,814	40.63%	264,088		-431,355	-40.56	142,902
	2028	92.19% (336.5)	$206,08	277,384	201,907	69,346	50,477	71.69%	465,995		-287,642	-13.52	143,713
	2029	95.83% (349,8)	$220,51	308,538	226,830	77,134	56,708	106.59%	692,825		-143,487	2.30	144,155
	2030	99.48% (363)	$235,95	342,599	254,079	85,650	63,520	145.68%	946,904		685	12.04	144,172
	2031	100% (365)	$252,47	368,606	274,885	92,152	68,721	187.97%	1,221,789		139,950	18.17	139,265
	2032	100% (365)	$270,14	394,404	295,524	98,601	73,881	233.43%	1,517,313		273,629	22.21	133,680

* расчеты указаны без учета дохода от доп. услуг и при ставке дисконтирования = 12%
**инфляция в цене за ночь = 7% в год

Сценарий	Год	Доход / Комплекс (USD)	Управленческая комиссия/год	Операционные расходы/год (USD)	NOI комплекса / год (USD)	Ставка капитализации	Капитализация объекта (USD)
Консервативный*	2026	87,360	20%	$20,000	49,888	10%	498,880
	2027	94,678			55,742		557,420
	2028	102,357			61,886		618,860
	2029	110,411			68,329		683,290
	2030	118,853			75,082		750,820
	2031	127,703			82,162		821,620
	2032	136,985			89,588		895,880
Реалистичный*	**2026**	**109,200**			**67,360**		**673,600**
	2027	**169,029**			**115,223**		**1 152,230**
	2028	**186,284**			**129,027**		**1 290,270**
	2029	**204,768**			**143,814**		**1 438,140**
	2030	**224,630**			**159,704**		**1 597,040**
	2031	**246,051**			**176,841**		**1 768,410**
	2032	**268,965**			**195,172**		**1 951,720**
Оптимистичный*	2026	131,040			84,832		848,320
	2027	249,070			179,256		1 792,560
	2028	277,384			201,907		2 019,070
	2029	308,538			226,830		2 268,300
	2030	342,599			254,079		2 540,790
	2031	368,606			274,885		2 748,850
	2032	394,404			295,524		2 955,240

*расчеты указаны без учета дохода от доп. услуг

Текущий статус проекта

Где мы сейчас?*

*Готовы к строительству: земля, команда, разрешения готовы. Осталось подключить коммуникации и начать возведение бунгало.

Организационная структура:

- Зарегистрирована акционерная компания в соответствии с Законом Шри-Ланки с надёжным местным партнёром (51% доля для обеспечения локальной экспертизы).
- Собрана команда: проектный менеджер, архитектор, инженер, маркетолог, финансовый аналитик, местный консультант по туризму.

Земельный участок:

- Приобретён в собственность компании в районе Берувела, Шри-Ланка (площадь: 6 соток, стратегическое расположение для эко-туризма).
- Проведена выездная инспекция семи ведомств (положительное решение получено).
- Возведены две стены забора для подготовки строительства.

Документация и разрешения:

- Разработана и утверждена концепция проекта (3 эко-бунгало, премиум-сегмент).
- Завершён архитектурный проект и сопутствующая документация.
- Получены разрешения от отраслевых министерств и ведомств Шри-Ланки, необходимые для начала строительства.
- Согласованы строительные и природоохранные процедуры с муниципальными властями Берувелы.
- Получен номер кейса в Департаменте развития туризма Министерства туризма Шри-Ланки, назначен сопровождающий сотрудник.
- Завершается получение специальной лицензии на ведение туристического бизнеса.
- В процессе согласования документы на подключение к коммуникациям (электричество, вода).

Прогресс:

- Проект находится на стадии подготовки к строительству (95% предстроительной фазы завершено).
- Финансовые метрики прогноза (2026–2032): ROI ~8–234%, IRR -92,32–22,21%, капитализация $0.49M–$2.95M (см. предыдущий слайд).

Цели проекта

Где мы хотим оказаться?

Краткосрочная цель (2026-2027):

- Завершить строительство 3-ех бунгало с инфраструктурой и запустить операционную деятельность.
- Достичь заполняемости: 191 ночи (консервативный), 268 ночей (реальный), 323 ночи (оптимистичный).
- Обеспечить доход комплекса: $87,360–$131,040 в первый год.

Среднесрочная цель (2028-2029):

- Увеличить заполняемость до 210–349 ночей, цену за ночь до $131–$220.
- Достичь ROI 36–106%, капитализации $0.68M–$2.26M.

Долгосрочная цель (2030-2031):

- Максимальная заполняемость: 220–363 ночи (60–99%).
- Цена за ночь: $135–$235.
- Финансовые показатели: ROI 47–145%, капитализация $0.75M–$2.54M.
- Позиционирование: лидер в премиум-эко-туризме Шри-Ланки, готовый к продаже или масштабированию (дополнительные бунгало, услуги).

Стратегическая цель (2032):

- Стать эталоном эко-лоджей в Шри-Ланке, привлекая международных туристов (1.76 млн к 2029, CAGR 10.76%).
- Обеспечить пассивный доход для инвесторов или высокую стоимость при продаже.

Цели проекта

Как мы туда попадем?

2025 (предстроительная фаза)		2026 (строительство и запуск)		2027-2028 (рост)	2029-2030 (лидерство)
Июль-сентябрь	**Октябрь-декабрь**	**Январь-июнь**	**Июль-декабрь**	1. Увеличить заполняемость (от +5%/год) и цену за ночь (+3–7%/год).	1. Достичь максимальной заполняемости (220–363 ночи).
1. Завершение получения необходимых документов от Министерства туризма Шри-Ланки.	1. Начать строительство фундамента и инфраструктуры.	1. Завершить строительство 3 бунгало.	1. Запустить операционную деятельность (первые брони).	2. Внедрить локальные улучшения (озеленение, эко-дизайн).	2. Укрепить бренд как премиум-эко-лодж.
2. Подключить коммуникации (свет, вода).	2. Запустить маркетинговую кампанию в соцсетях.	2. Провести тестирование инфраструктуры (водоснабжение, электричество).	2. Достичь начальной заполняемости (от 182 ночей).	3. Расширить маркетинг на международные рынки (Европа, Азия, Ближний Восток, Китай).	3. Подготовить объект к продаже или масштабированию (дополнительные бунгало, спа, экскурсии).
3. Заключить контракт с подрядчиком на строительство.			3. Доход $87,360–$131,040, капитализация $0.49M–$0.84M.	4. Заполняемость 55–92%, ROI 25–71%, капитализация $0.61M–$2.01M.	4. Заполняемость 60–99%, ROI 47–145%, капитализация $0.75M–$2.54M.

EcoSmartLiving
LANKA VENTURE SOLUTIONS

Цели проекта

*для проведения маркетинговых процедур предлагается использовать доход от дополнительных услуг

План-график вех инвестирования с учетом задач и рисков

Этап	Срок	Объем инвестиций	Задачи	Риски	Меры минимизации
1. Подготовка к строительству	Июль-Декабрь 2025	$600.000 (не позднее 01.10.2025)	- Завершить получение необходимых документов от Министерства туризма. - Подключить коммуникации (электричество, вода). - Завершить подготовку участка (забор, инфраструктура). - Заключить контракт с подрядчиком. - Запустить предварительную маркетинговую кампанию (Booking.com, Airbnb, соцсети).	- **Регуляторные задержки**: задержка лицензии или согласований по коммуникациям. - **Финансовый риск**: недостаток средств для начала строительства. - **Риск подрядчика**: ненадёжный подрядчик или рост цен на материалы.	- Назначен сотрудник от Минтуризма, 90% разрешений получено, лицензия на финальной стадии. - Привлечение инвесторов (акционеры, фонды) для покрытия $600,000. - Проведение тендера для выбора подрядчика с фиксированным бюджетом и договором.
2. Строительство и запуск	Январь-Декабрь 2026	$50.000 (не позднее 01.12.2025)	- Построить 3 бунгало: фундамент, стены, отделка, бассейн). - Установить и протестировать коммуникации. - Нанять и обучить персонал (уборка, гостеприимство). - Запустить операционную деятельность (первые брони). - Достичь заполняемости до 182 ночей и дохода $87,360-$131,040.	- **Строительные задержки**: срыв сроков или превышение бюджета. - **Рыночный риск**: низкая заполняемость из-за слабого маркетинга. - **Операционный риск**: проблемы с качеством обслуживания.	- Фиксированный контракт с подрядчиком, контроль смет и сроков через ежедневные отчёты, выездные проверки. - Запуск маркетинга в 2025 году для ранних бронирований. - Обучение персонала по стандартам эко-лоджей (ISO 9001).
3. Рост операционной деятельности	2027-2028	~40,000* ($20,000/год)	- Увеличить заполняемость до 200-336 ночей (+5%/год). - Повысить цену за ночь до $127-$206 (+3-7%/год). - Укрепить бренд через отзывы и международный маркетинг (Европа, Азия). - Внедрить улучшения (озеленение, эко-дизайн). - Достичь ROI 25-71%, капитализации $0.61M-$2.01M.	- **Рыночный риск**: конкуренция или экономический спад. - **Финансовый риск**: недостаток средств для маркетинга. - **Операционный риск**: снижение качества обслуживания из-за роста загрузки.	- Диверсификация каналов бронирования (Booking, Airbnb, прямые продажи). - Самофинансирование из EBITDA* ($49,888-$295,524/год). - Регулярный аудит качества (опросы гостей, повышение стандартов обслуживания).
4. Подготовка к продаже	2029-2030	~40,000* ($20,000/год)	- Достичь максимальной заполняемости (220-363 ночи). - Увеличить цену за ночь до $135-$236. - Подготовить объект к продаже (оценка, финансовые отчёты). - Рассмотреть масштабирование (доп. бунгало, новые услуги спа, новые маршруты экскурсий). - Достичь ROI 47-145%, капитализации $0.75M-$2.54M.	- **Рыночный риск**: насыщение рынка или спад спроса. - **Финансовый риск**: низкая оценка при продаже. - **Операционный риск**: снижение заполняемости из-за внешних факторов.	- Активный маркетинг на премиум-аудиторию (Европа, Ближний Восток, Китай, США). - Независимая оценка объекта для точной капитализации. - Гибкое ценообразование и диверсификация услуг для стабильности доходов.

*сроки могут быть скорректирована как в меньшую, так и в большую сторону по решению инвестора

Предложение для инвестора

Условия инвестирования

Аспект	Детали
Доля акций	$650.000 за 39% обыкновенных акций компании "Relax Bungalow and Spa (PVT) LTD" с правом решающего голоса
Права управления	Назначение 2 из 5 членов совета директоров (которые могут быть менеджерами), право вето на ключевые решения
Локальное партнерство	Местный партнер является номинальным директором и владеет 51 % акций. Не имеет доступа к прибыли, операционному и стратегическому управлению.
Менеджмент	Владеет 10% обыкновенных акций и участвует лишь в оперативном управлении. Не принимает ключевые решения
Выход из инвестиций	Опцион на продажу через 5 лет, IPO через 7 лет с согласия инвестора*
Дивиденды	Гарантированный минимум 100% от прибыли, приоритетное распределение
Юридическая основа	Законодательство Шри-Ланки, арбитраж в Коломбо
Налоговые льготы	Возможные налоговые каникулы на 3–7 лет, ставка налога 12% до 20 лет
Репатриация прибыли	100% репатриация прибыли и капитала + доступ к международному арбитражу
Недвижимость	В собственности у компании
Защита от разводнения	Требуется согласие инвестора для выпуска новых акций, а так же право инвестора участвовать в будущих раундах финансирования
Права на информацию	Предоставление ежеквартальных и годовых финансовых отчётов, а так же доступ к бухгалтерским книгам и записям компании по запросу
Конфиденциальность	Соглашение о неразглашении конфиденциальной информации компании

Предложение для инвестора
Стратегия выхода из проекта

Вариант	Описание	Финансовые условия	Юридическая основа	Преимущества	Риски	Меры по минимизации рисков
1. Выкуп акций компанией (менеджментом)	Инвестор может продать 39% акций обратно компании через 5 лет (2030) по заранее согласованной цене, основанной на капитализации объекта.	Капитализация в 2030: 1) $0.75M (консервативный) – $2.54M (оптимистичный). 2) Реальная стоимость акций (39%): $292,819–$990,908. 3) Фактическая стоимость доли: $750,820-$2,540,790	Согласно *Companies Act No. 7 of 2007*, выкуп акций возможен при наличии достаточных средств у компании.	- Гарантированный выход с фиксированной ценой. - Минимальные риски благодаря заранее оговорённым условиям.	Недостаток ликвидности у компании для выкупа.	Самофинансирование из EBITDA ($49,888–$295,524/год), резервный фонд для выкупа.
2. Продажа третьим лицам	Инвестор может продать 39% акций другим инвесторам, фондам или компаниям.	1) Реальная стоимость доли в 2030: $292,819–$990,908 (39% от капитализации). 2) Возможна продажа раньше (реальная цена 39% акций в 2026: $194,563–$330,844).	Нет ограничений на продажу акций иностранцами в туристическом секторе.	- Гибкость выбора времени продажи (2026–2030). - Высокий спрос на эко-объекты в Шри-Ланке.	Низкий спрос на акции из-за рыночных колебаний.	Активный маркетинг через платформы (LankaPropertyWeb, ikman.lk), привлечение международных инвесторов.
3. Initial Public Offering (IPO)	Через 7 лет (2032) компания может провести IPO, позволяя инвестору продать акции на фондовом рынке (например, Colombo Stock Exchange).	1) Потенциальная капитализация: $0,89M–$2,95M (с учётом роста после 2030). 2) Фактическая стоимость доли 39% акций: $895,880 –$2,955,240.	IPO регулируется *Securities and Exchange Commission of Sri Lanka Act No. 19 of 2021*, требует финансовой прозрачности и аудита.	- Максимальная ликвидность и потенциально высокая прибыль. - Возможность привлечь крупных инвесторов.	Высокие затраты на IPO и сложность листинга для малого проекта.	Подготовка финансовых отчётов с 2026 года, сотрудничество с KPMG Sri Lanka для аудита (KPMG Real Estate).

Предложение для инвестора
Стратегия выхода из проекта

Вариант	Описание	Финансовые условия	Юридическая основа	Преимущества	Риски	Меры по минимизации рисков
4. Слияние или поглощение	Продажа компании крупному игроку в туризме или недвижимости (например, Uga Escapes, Aitken Spence Hotels).	1) Реальная стоимость доли в 2030: $292,819–$990,908 (39% от капитализации). 2) Возможна премия при поглощении (10-20% сверх капитализации).	Регулируется *Companies Act No. 7 of 2007*, *tag-along* и *drag-along rights* обеспечивают защиту инвестора.	- Высокая стоимость при продаже крупным игрокам. - Возможность синергии с другими проектами.	Ограниченный интерес со стороны покупателей.	Позиционирование проекта как лидера эко-туризма, привлечение консультантов (JLL Sri Lanka).
5. Дивидендная стратегия	Инвестор сохраняет долю, получая дивиденды (100% от чистой прибыли ежегодно).	Чистый доход на номер в 2030: $18,771-$63,520, дивиденды.	Дивиденды регулируются *Companies Act No. 7 of 210007*, 100% репатриация прибыли	- Стабильный пассивный доход без продажи. - Возможность комбинировать с другими стратегиями.	Низкая прибыль может ограничить дивиденды.	Гарантированный минимальный дивиденд, рост заполняемости (220-363 ночи к 2030).

Финансовые показатели выхода (2030 год)

Сценарий	Капитализация (USD)	Стоимость доли 39% (USD) - реальная	Стоимость доли 39% (USD) - фактическая	ROI	IRR
Консервативный	**750,820**	292,819	**750,820**	~47%	-19.45%
Реальный	**1,597,040**	622,845	**1,597,040**	~94%	-1.63%
Оптимистичный	**2,540,790**	990,908	**2,540,790**	~145%	12.04%

Команда проекта

Проектом управляет команда компании Lanka Venture Solutions и ее партнеры

Руководитель проекта (Евгений Корольков, Dasun Munasinghe) :

Роль: координирует строительство, маркетинг и операционную деятельность.
Профиль: специалист с 10+ годами опыта в девелопменте недвижимости и туризме на Шри-Ланке.
Значение: обеспечивает выполнение сроков и качества.

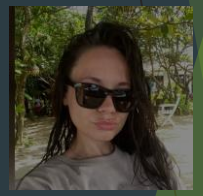
Архитектор и дизайнер (Uwendra Sebadheera):

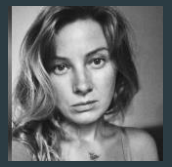
Роль: разработка эко-бунгало с интеграцией в природную среду.
Профиль: эксперт по устойчивой архитектуре, знакомый с местными материалами.
Значение: создаёт уникальный дизайн, привлекающий туристов.

Эко-инженер и строительство (Suranga Male):

Роль: строительство объектов, внедрение солнечных панелей и систем переработки отходов.
Профиль: инженер с опытом в возобновляемой энергетике.
Значение: снижает затраты и повышает экологичность.

Маркетинг и продажи (Дарья Королькова, Анна ДеСилва):





Роль: продвижение на Booking.com, Airbnb, соцсетях, работа с туроператорами.
Профиль: команда digital-маркетологов и специалистов по туризму.
Значение: обеспечивает заполняемость 70% (доход ~$169,000/год).

Юридическая команда (Shamsudeen Mohamed Samsz Hackeem, Anuradha Preeyanga):

Роль: сопровождение сделок, оформление собственности для инвесторов.
Профиль: юристы с опытом в международной недвижимости Шри-Ланки.
Значение: минимизирует риски для инвесторов.

Управляющая команда (Suresh Sambath Silva, Hiranta Silva, Kanishka Silva):

Роль: обслуживание гостей, бронирование, уборка, организация йога-ретритов.
Профиль: локальные специалисты по гостеприимству со знанием английского и русского языков.
Значение: гарантирует премиум-сервис для туристов.

Местные партнёры (Hathadura Kusal Djananjaya Silva, Anushka Cockey):

Роль: поставка эко-материалов, экскурсии, поддержка сообществ.
Профиль: локальные подрядчики и гиды с глубоким знанием региона.
Значение: усиливает аутентичность и социальную ответственность.

Контактная информация

+ 7 920 951 08 53

https://t.me/LVS_Sri_Lanka

LANKAVENTURESOLUTIONS@GMAIL.COM

WWW.LANKAVENTURESOLUTIONS.RU

Евгений Корольков, Директор